10

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

DE

MONTRÉAL

RAPPORT ET STATISTIQUES

1888

MONTRÉAL
IMPRIMERIE GÉNÉRALE, 45, PLACE JACQUES-CARTIER
1888

HAM

RAI

IMP

HAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

DE

MONTRÉAL

RAPPORT ET STATISTIQUES

1888

MONTRÉAL
IMPRIMERIE GÉNÉRALE, 45, PLACE JACQUES-CARTIER

1888

Chambre de Commerce Française de Montréal

BUREAU

Président Honoraire :

M. G. DUBAIL, Consul Général de France au Canada.

— 1886-87 —

Président :

M. SCHWOB (Vice-Consul de France, à Montréal.)
Importateur de montres et diamants.

Vice-Président :

A. GIRARD, Commerçant en grains.

Secrétaire :

L. FRECHON, Marchand d'ornements d'églises.

Trésorier :

E. GALIBERT, Marchand de cuirs, peaux et laines.

Conseillers :

JULES GOUDRON, Quincaillier.
A. DOIN, Chapelier et Fourreur.

— 1888 —

Aux élections de 1888, les membres du bureau ci-dessus ont ét réélus, à l'exception des conseillers qui ont été remplacés par

MM. R. BEULLAC, Marchand d'ornements d'églises.
JULES HELBRONNER, du journal *Le Prix Courant.*

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE DE MONTREAL

1888

RAPPORT

Le 27 mai 1886, monsieur G. Dubail, consul général de France au Canada, réunissait à Montréal, les commerçants français et leur exposait l'utilité et les avantages qu'il y aurait à fonder à Montréal une Chambre de commerce française.

Un comité d'études fut nommé, et le 26 juin suivant le comité réunit de nouveau les commerçants français sous la présidence de M. le Consul Général de France, dans le but de leur soumettre le projet de constitution de la nouvelle Chambre. A cette réunion assistaient l'honorable M. J. A. Chapleau, secrétaire d'Etat ; l'honorable M. Wurtele, président de la Chambre Législative, et M. H. Beaugrand, maire de Montréal.

Le projet du comité ayant été accepté, M. le Consul Général de France déclara officiellement que la Chambre de commerce française de Montréal était fondée.

***

Le but que poursuit au Canada la Chambre de commerce française de Montréal, est exposé dans l'article suivant de ses statuts :

Article 2.—La chambre de Commerce a pour but de recueillir et d'échanger avec les commerçants et les institutions commerciales de la métropole tous les renseignements propres à développer les rapports commerciaux, industriels et financiers entre la France et le Canada.

Elle correspond directement avec les différents ministères, notamment avec les ministère du Commerce et des Affaires étrangères, avec les

agents diplomatiques et consulaires et les chambres de Commerce de la métropole.

Elle présente ses vues :

1o. Sur les améliorations à introduire dans toutes les branches des diverses législations commerciales.

2o. Sur l'exécution des travaux et l'organisation des services publics qui peuvent intéresser le commerce et l'industrie, tels que les travaux de ports, transports par eau ou par voie ferrée, postes et télégraphes, lignes de steamers subventionnées, etc., etc.

Elle fait connaître l'état de la législation commerciale du pays et les modifications qui s'y produisent.

Elle encourage la création d'écoles ou d'associations en vue de l'enseignement et de la diffusion de la langue française.

Elle signale et décrit les divers procédés d'achat et de vente employés au Canada par les négociants étrangers, ainsi que les fraudes qui peuvent être commises au préjudice du commerce français.

Elle fait connaître le résultat de ses travaux soit par une correspondance régulière, soit par un bulletin périodique imprimé.

Elle se prête aux conciliations et arbitrages entre nationaux français en matière commerciale.

Aussitôt installé, le bureau de notre Chambre de commerce s'est énergiquement mis à l'œuvre et s'est mis en relation avec les Chambres de commerce françaises, tant celles de la Mère-Patrie, que celles établies à l'étranger.

De ces relations officielles est sortie une correspondance aussi nombreuse qu'intéressante provenant de commerçants et industriels français établis sur tous les points du Globe.

La Chambre de commerce française de Montréal a tenu à honneur de fournir tous les renseignements qu'on lui demande, et c'est avec plaisir que nous constatons que ces renseignements ont permis à quelques maisons de France d'ébaucher des relations qui promettent d'être fructueuses, comme aussi ils en ont *mis en garde* contre des affaires qui n'avaient aucune chance de succès.

***

Il est à regretter que les fabricants français ne se soient pas encore aperçu qu'il est de toute impossibilité, *même* pour un agent sérieux, de placer des produits sur un marché étranger, à moins que cet agent ne connaisse à fond les produits qu'il a à placer et leur mode de production, afin de pouvoir faire, sur place, des comparaisons de qualité, de fabrication, de dimension avec les marchandises de même nature offertes par ses concurrents. Ces notions

pratiques sont surtout indispensables pour les agents voulant exploiter les marchés anglo-saxons.

Nos marchés sont encombrés de produits anglais, allemands et américains, avec lesquels la fabrication française pourrait lutter avantageusement, si l'on prenait simplement la peine d'étudier les besoins des acheteurs canadiens et la nature des articles qu'ils consomment.

Si les produits manufacturés, tels que les fers, la quincaillerie, les tissus, les articles de modes, peuvent être exportés de France au Canada, le Canada peut en échange nous exporter ses produits miniers, ses bois bruts ou ouvrés, ses grains, ses conserves. Mais ce mouvement vers la France, qui nous sera très avantageux, ne pourra également se faire avec succès que lorsque les immenses ressources de ce pays auront également été étudiées par des spécialistes.

La Chambre de commerce française de Montréal, ainsi que le consulat, a reçu depuis sa création de nombreuses demandes de renseignements, et beaucoup de maisons françaises ont demandé qu'on leur trouvât des agents ou des maisons pouvant prendre leur représentation. Ce système de représentation ne peut donner aucun résultat sérieux. Les maisons de gros ont généralement leurs arrangements pris, et ne changeront pas leur manière d'opérer sans qu'on leur offre de grands avantages. Les maisons anglaises et allemandes, qui apportent un grand élément de patriotisme dans leurs affaires, n'accepteront de représentations françaises que pour en négliger les produits.

Quant aux agents, ceux que l'on classe comme bons et sérieux, ont leurs collections au grand complet, et ils ne se soucieront pas plus que les maisons de gros de négliger les produits connus pour les remplacer par des marques pour lesquelles tout sera à créer.

Pour réussir au Canada, il est absolument nécessaire que les maisons françaises soient représentées par des agents directs, qu'elles connaissent, en qui elles peuvent avoir toute confiance, et connaissant parfaitement le marché et les marchandises qu'ils offrent. Il faut traiter les affaires promptement, pouvoir modifier un prix, suivant les qualités vendues par les concurrents ; en un mot, être à même d'accepter un ordre sans avoir à en référer à la maison-mère. Combien avons-nous vu d'agents français perdre des commissions importantes, données à des concurrents allemands ou anglais, par suite de l'impossibilité dans laquelle ils se trouvaient de donner promptement une réponse ferme ?

Tous les voyageurs des maisons françaises qui visitent les Etats-Unis, peuvent et doivent venir au Canada, pays de grand avenir dont les centres commerciaux peuvent être visités à peu de frais. Les Etats-Unis et le Canada représentent un marché de plus de 65,000,000 d'habitants et offrent des facilité d'écoulement considérables, même pour les articles les plus minimes.

En un mot pour s'établir sur le marché canadien, il faut que les maisons françaises fassent leurs affaires elles-mêmes, comme les ont faites du reste à New-York et à Londres, les maisons qui ont réussi.

***

Une question délicate et que l'on pose souvent de France, aux consuls et aux chambres de Commerce, est celle de la solvabilité de certaines personnes et le montant du crédit à leur accorder.

Les maisons riches et bien posées payant comptant, ces renseignements ne visent jamais que les maisons opérant à crédit. Or ces maisons sont plus qu'en Europe, sensibles aux fluctuations commerciales, et telle, qui est réputée bonne aujourd'hui, peut souffrir demain. Puis il y a comme partout des maisons de mauvaise foi, ne reculant devant aucune manœuvre pour tromper plus facilement leurs dupes.

Enfin ces renseignements ne peuvent s'obtenir sans frais, et les maisons qui les demandent, ne s'occupent jamais de ce détail.

Donc quelle que soit la prudence avec laquelle les consuls ou les chambres de Commerce agissent dans ces circonstance, il peut arriver qu'un renseignement soit erroné, et soit la cause d'une perte. De là *accusation contre ceux qui l'ont envoyé*, et de là aussi *la grande réserve* que les consuls et les chambres de Commerce observent sur cette matière et le nombre de réponses évasives ou peu satisfaisantes qui sont faites aux correspondants.

Ensuite il faut bien se rappeler que la faillite n'est au Canada ni une tache, ni un empêchement à la continuation des affaires. Il n'y a à proprement parler aucune loi de faillite au Canada ; et il ne se passe pas de session parlementaire sans que les chambres de Commerce du pays ne demandent avec énergie au gouvernement de légiférer sur la matière.

Mais toutes ces observations pessimistes ne doivent pas être interprêtées dans un sens défavorable au Canada. Le pays est excellent, appelé à un grand avenir, et les affaires *bien faites* y sont aussi faciles et aussi bonnes qu'ailleurs. Si nos maisons fran-

çaises ont jusqu'ici été dans bien des cas, mal servies et mal récompensées des efforts qu'elles ont tentés, c'est uniquement parce qu'elles ont employé des intermédiaires incapables ou peut-être quelques fois malhonnêtes. Les commerçants de ce continent sont habiles et défiants mais ils opèrent largement ; l'accès de leur maison est difficile, mais une fois qu'on a gagné leur confiance par des livraisons exactement faites on la conserve sans effort, tant qu'on sait se tenir à la hauteur du marché.

EMIGRATION

La question de l'émigration est également d'une importance capitale pour le développement de notre commerce à l'étranger. Le Français émigrant peu, il est donc important que ceux qui s'expatrient partent avec toutes les chances de succès possibles.

Il faut, en ce qui concerne le Canada, se méfier des circulaires lancées par des agents intéressés, qui n'ont qu'un but : celui de toucher la prime qui leur est accordée par tête d'émigrant.

Combien avons-nous vu de ces malheureux jeunes gens, porteurs de diplômes nombreux, être obligés de faire les métiers les plus durs simplement pour manger ? Il est absolument inutile pour tout français n'ayant pas de métier de venir au Canada, s'il ne sait pas l'anglais. Les autorités françaises pourraient par de simples notices affichées dans les ports de la Manche, contrôler cette émigration malheureuse ne pouvant faire aucun bien à la Mère Patrie.

Les ouvriers doivent également se montrer très prudents avant de venir s'établir ici. Ils devront se renseigner sur les conditions, l'état de l'industrie qui les emploie ; ils devront se rappeler que souvent les gages ne sont pas plus élevés qu'en France, et que s'ils rêvent un jour de devenir patron, ils devront pour réussir connaître également la langue anglaise.

Quant aux émigrants agricoles, fermiers ou ouvriers des fermes, il y a de la place pour eux au Canada. Mais les fermiers feront bien de ne pas se presser pour se fixer, et les ouvriers de ferme, très recherchés au Canada, ne devraient jamais quitter la France sans engagement préalable.

En un mot les émigrants ne sauraient trop prendre de précautions avant de partir, car souvent ils quittent l'aisance et la vie assurée pour la misère la plus noire.

Les émigrants doivent surtout se méfier de certaines compagnies ou maisons qui vendent des billets de passage. Cette vente leur donne de grands bénéfices aussi en poussent-ils le débit sans le moindre égard pour leurs victimes. Ils spéculent sur tout ; souvent la route suivie est longue, détournée, couteuse en frais généraux et l'émigré arrive au port, fatigué d'un long voyage en troisième, alors que pour moins que ce qu'il a payé, il aurait pu arriver directement en première.

Enfin, sans vouloir entrer dans de grands détails, nous dirons aux émigrants qui ont quelqu'argent de venir avec cet argent et non avec des marchandises ; une fois sur place, s'ils veulent faire venir des marchandises d'Europe, ils pourront le faire en connaissance de cause.

Nous les mettons surtout en garde contre cette confrérie de voleurs qui opére principalement au Havre et à Liverpool, et dont les opérations consistent à vendre aux émigrants comme étant des occasions sans pareilles, des bijoux sans valeur, que l'émigrant, disent-ils pourra vendre en Amérique avec 100 p.c. de profit. L'émigrant qui succombe à la tentation échange son argent contre une pacotille sans valeur, que souvent même la douane confisque à l'arrivée, le malheureux ébloui n'ayant pas même conservé en poche de quoi acquitter les droits de douane.

LIGNE BOSSIERE

Depuis longtemps, des efforts persévérants avaient été faits dans le but de développer les relations commerciales entre la France et le Canada, ces deux pays si étroitement liés, tant par les souvenirs historiques que par les affinités de race et de sentiments.

Si ces tentatives n'avaient pas aussi bien réussi qu'on aurait pu l'espérer, il convient de l'attribuer aux difficultés des communications et aux taux élevés des frets ; les frets de transit, soit à Londres, soit à Liverpool, soit à New-York, grèvant les produits français dans des proportions qui rendaient leur vente difficile au Canada.

L'importation des marchandises françaises, jusqu'alors très limitée par les considérations ci-dessus indiquées, pouvait cependant, ainsi qu'on l'a vu dans la suite, acquérir une grande importance au Canada, où la moitié de la population est composée de Canadiens-Français.

Le commerce Allemand et Belge, par suite d'une ligne directe de Hambourg et Anvers à Montréal, avait quadruplé en trois ans, alors que le commerce français était resté stationnaire.

Enfin, le Canada relié au continent européen par quatorze lignes de vapeurs, n'en avait pas une seule allant en France ou en venant régulièrement.

Cet état de choses, absolument préjudiciable au commerce de la métropole ne pouvait durer longtemps ; en effet dès le milieu de janvier 1887, le vice-consulat de France recevait d'un négociant du Havre l'offre de fonder une ligne de vapeurs directe et régulière entre la France et le Canada.

Cette offre fut accueillie avec tout l'empressement qu'elle méritait qu'on lui témoignât, et de longues discussions sur les moyens à prendre dans le but de favoriser son exécution, furent aussitôt entamées.

Monsieur M. Schwob, président de la chambre de commerce, dans un voyage qu'il fit en France s'occupa activement de cette importante entreprise, et put, lors de son retour à Montréal, annoncer aux membres de la chambre le bon résultat de ses démarches, et leur prédire le prochain succès de la nouvelle ligne.

C'est alors que M. Dubail, consul général de France à Québec, soutint de toute son influence auprès du gouvernement fédéral, les droits qu'avait la nouvelle ligne à la subvention annuelle de $50,000 votée par le parlement d'Ottawa. Puissamment appuyées par l'hon. M. Chapleau, secrétaire d'état à Ottawa, les démarches de notre consul général furent couronnées d'un plein succès. La subvention fut accordée immédiatement.

Messieurs Bossière frères, hommes énergiques et entreprenants, encouragés par nos nationaux, prenaient, pendant ce temps, les mesures pour commencer leur ligne immédiatement et en effet le 27 Mai 1887, leur premier paquebot quittait le Havre directement pour Montréal avec un petit chargement de marchandises diverses.

Le 22 mai 1887, une dépêche avait été envoyée au gouvernement français par la chambre de Commerce de Montréal, afin d'appuyer une demande de subvention en faveur de la ligne française, et au commencement du mois de juin suivant, la même chambre de Commerce envoyait aux présidents et aux membres des différentes chambres de la métropole une circulaire les priant d'appuyer ses efforts pour la réussite de cette entreprise si nationale.

La chambre de commerce française de Montréal ne peut que

regretter que cette demande de subvention adressée au gouvernement français pour une œuvre si française et appelée à rendre de grands services au commerce de la métropole, n'ait pas encore été accueillie favorablement.

Néanmoins, nous sommes heureux de constater que la ligne Bossière marche dans de bonnes conditions et améliore constamment son service, en dépit des difficultés inhérentes à son début et à la concurrence acharnée et quelquefois même peu justifiable que lui font les anciennes lignes de navigation.

DES REPRESENTATIONS

Ce qui paralyse les effets du système de représentation, c'est la *négligence* dont fort souvent font preuve les maisons de commerce, ayant ici leurs représentants.

Ainsi, nous avons entendu dire à des agents sérieux que, venus ici avec six ou sept agences, deux ou trois seulement les avaient bien secondés dans la suite par des réponses à des demandes de renseignements et des envois *assez* prompts d'échantillons.

Les autres maisons n'avaient répondu qu'après deux ou trois confirmations, et alors, arrivaient les réponses avec des excuses sur le retard apporté aux envois d'échantillons et aux demandes de renseignements, etc.

On comprendra que pendant ce temps, l'agent ne peut pas retourner voir ses clients, de crainte d'avoir à leur répondre que sa maison le laisse sans nouvelles.

L'effet produit par de pareilles lenteurs, au début surtout des relations, est du plus désastreux effet, et, lorsque les clients ont besoin de renseignements, ils ne s'adressent plus à vous, parce qu'ils craignent avec raison, de ne pas obtenir de réponse.

D'un autre côté, les maisons françaises engagent leurs représentants à marcher de l'avant, en les assurant qu'elles feront tout pour les seconder.

Par exemple, il est à notre connaissance qu'un agent avait composé une collection d'échantillons pour les besoins du pays ; il l'envoie en France, avec prière de lui faire parvenir des types approchant autant que possible, comme qualité et bon marché, de ceux qu'il a envoyés.

Qu'est-il arrivé ?. . . . Pendant deux mois, il reste absolument sans

réponse, avec la conviction qu'on est en train de confectionner les types qu'il a demandés : erreur ! au bout de ce temps, il reçoit une lettre ainsi concue :

" Nous avons bien reçu vos différents types, mais, il ne nous est pas possible de fabriquer un article spécial pour le Canada. Faites remarquer aux négociants canadiens que nos produits français sont de meilleure qualité, et ne sont pas plus coûteux à qualité égale. D'ailleurs, ajoutent-ils, décidez-les à nous passer un ordre : nul doute qu'ils aient satisfaction de leur essai et qu'ils y reviennent."

Voilà les réponses que reçoivent souvent nos représentants français, de leurs propres maisons, et cela sous un nombre infini de formules, après avoir eu des promesses formelles de se conformer au gout du pays.

D'autres maisons encore, après avoir fait à leurs représentants les mêmes promesses, et les avoir laissé travailler pendant six mois, leur répondent comme suit, ainsi que l'a fait une certaine maison de parfumerie :

" Je vois que c'est une affaire nouvelle à monter, séparée de celle d'ici qui ne peut lui servir d'influence ni de recommandation. J'ai donc le regret de vous dire que j'abandonne le projet d'étendre mes relations dans ce pays."

C'est avec de belles promesses de ce genre que vous voyez un certain nombre de français se décider à s'expatrier, convaincus qu'ils arriveront à faire des affaires assez vite pour pouvoir subvenir à leurs frais de séjour.

Ils ne savent pas ce qui les attend, et ils ne tardent pas à voir que ces promesses n'ont contribué qu'à une chose, c'est de les abuser complètement.

Soyons bien convaincus que c'est à cette cause que nous devons l'insuccès de plusieurs de nos compatriotes qui ont tenté ce genre d'affaires sans avoir les ressources nécessaires pour attendre le retour des maisons françaises à leurs promesses premières.

Un autre point sur lequel pêchent les maisons de commerce, c'est dans l'envoi de *leurs échantillons.*

Les représentants français ici ont un mal inouï à se faire envoyer des collections convenables, principalement dans les tissus et nouveautés.

Si l'on se décide à faire quelque chose, on ne fait encore qu'un envoi défectueux par rapport à ce que font nos concurrents anglais et allemands. Ces derniers présentent leurs collections sur des

cartons, des carnets, des albums, en un mot, ils s'ingénient à trouver la façon la plus avantageuse pour présenter leur marchandise.

Nos maisons au contraire envoient à *leurs propres représentants* des collections découpées sans aucun goût. Il faut donc alors, que ces derniers se mettent eux-mêmes à faire tout le travail du dossement et de la mise en collection sur albums etc, ce qui est une perte de temps considérable pour un travail purement mécanique, les agents n'étant point organisés pour ce travail, qui en outre leur coute excessivement cher.

En effet on paie ici $1.50 des cartons qui, en France reviennent à 2 francs 50.

Qu'arrive-t-il, quand un agent présente une collection d'échantillons de la sorte ? c'est qu'au bout de quelques instants, l'acheteur se fatigue de regarder et remercie le représentant sous le prétexte que ses articles sont trop chers ou qu'il ne trouve rien de son goût.

Le résultat final est que pour une économie de quelques francs on a manqué une affaire.

Les négociants français, il faut le dire, trouvent leurs représentants exigeants, mais s'ils avaient connaissance de la facilité avec laquelle les maisons étrangères montent les collections pour les maisons d'importation, ils pourraient constater que leurs prétentions ne sont que trop justifiées.

Il est vraiment regrettable qu'au lieu de comprendre l'état des choses, les maisons françaises préfèrent confier leurs intérêts à un représentant qui ne leur coûtera rien et qui devra prendre à sa charge tous les frais de voyage, etc., etc., quitte à cesser au bout de cinq ou six mois, plus ou moins honorablement, les affaires, faute de ressources, comme nous l'avons dit, et surtout faute du concours qu'il était en droit d'attendre de ses commettants.

TRAVAUX PUBLICS

La France ne s'est jamais occupée d'obtenir une part quelconque dans l'exécution des travaux publics exécutés au Canada.

Le Canada, pays jeune, en plein développement, offre cependant un vaste champ d'exploitation dans cette direction. L'Angleterre et les Etats-Unis avaient pendant de longues années monopolisé l'exécution de ces travaux et la fourniture des fers, ciments, etc., qu'ils nécessitaient.

Depuis quelques années, l'Allemagne et la Belgique ont fait une concurrence heureuse à ces deux pays, et ont envoyé sur notre marché des quantités considérables de fer. Pourquoi la France, qui exécute de grands travaux à l'étranger, n'entrerait-elle pas elle aussi en concurrence, au Canada, avec les industriels et les ingénieurs anglais, américains, belges et allemands ?

Les quantités de fers ouvrés, poutrelles, tubes, tuyaux, conduites d'eau et de gaz, rails, matériel pour chemins de fer, matériaux pour ponts, etc., importées au Canada sont considérables, et la réputation de l'industrie métallurgique française est bien connue au Canada.

Cette réputation de bonne exécution et qualité lui a, hélas ! plus nui qu'autrement, en ce sens qu'on croit que les prix français pour ces travaux et ces matériaux sont aussi élevés que leur qualité. Cette opinion peut être aisément détruite, et les travaux exécutés récemment par un ingénieur français ont déjà fait beaucoup dans cette direction.

Pourquoi les grandes usines françaises n'enverraient-elles pas, comme celles des autres pays, des ingénieurs-voyageurs, qui, dans un séjour plus ou moins long, étudieraient les travaux projetés et enverraient à leurs usines les devis nécessaires pour la confection des soumissions ?

Il y aurait là une source de bénéfices sérieux pour nos industriels et de bons *placements à faire pour nos capitalistes.* Les gouvernements, les municipalités et même les sociétés privées, exécutent généralement leurs travaux d'art importants à l'aide de capitaux étrangers, capitaux que la France peut fournir à d'aussi bonnes conditions que n'importe quel autre pays. Ces affaires sont difficiles, demandent de grandes études ; mais nous ne voyons pas, alors que la France les traite et les conduit à bonne fin sur tous les points du globe, pourquoi elle négligerait le Canada, qui exécute et doit exécuter pendant de longues années encore d'immenses travaux de toute nature.

COMMISSIONNAIRES

Pendant de longues années, les commissionnaires en marchandises ont rendu de grands services au commerce, et ils en rendent encore lorsqu'ils servent d'agents pour les pays de consommation situés loin des pays de production, tels par exemple que les Etats

de l'Amérique du Sud, de l'Afrique et de l'Asie. Les acheteurs de ces pays ne peuvent que rarement se rendre en Europe, et les industriels européens ne se soucient pas d'encourir les frais et les risques énormes que nécessiterait l'envoi de voyageurs dans ces contrées lointaines ; enfin, les stocks ne pouvant être vendus que longtemps après leur achat, les commissionnaires agissent, dans ce cas, comme de véritables banquiers.

Mais ces intermédiaires sont devenus inutiles pour les pays comme le Canada, situés à sept ou dix jours au plus de l'Europe. Les Anglais les ont supprimés depuis longtemps, et les ont remplacés par les *packers* qui sont des emballeurs groupant les achats faits sur place par les acheteurs, et surtout par leurs voyageurs qui sillonnent continuellement ce continent, et vendent et envoient directement les ordres qu'ils prennent. Les Allemands agissent de même.

Le commerce français au Canada n'a pas suivi ces exemples et les marchandises françaises sont encore grevées des frais de commissions, frais vraiment *très élevés*, et qui entravent d'autant le développement des échanges entre les deux pays.

Que les commissionnaires soient utiles dans des cas très restreints, alors qu'il s'agit de détails ou de réassortiment, nous le reconnaissons, mais, en général, nous avons constaté que pour les affaires canadiennes on s'en passerait avec profit.

Les fabricants faisant aujourd'hui des ventes sérieuses au Canada les doivent aux voyageurs ou aux représentants qu'ils ont envoyés sur place. Les principales ventes de la saison sont faites par les voyageurs ou les représentants anglais, américains et allemands, et nous avons le regret de dire que bien des marchandises ainsi vendues auraient pu être fournies, à meilleur marché, par des industriels français.

EXPEDITIONS

L'expédition des marchandises joue également un grand rôle dans le prix de revient des produits importés. Les frets pour le Canada, lorsqu'ils sont bien faits et surveillés en Europe, sont relativement minimes, tandis que lorsqu'ils sont négligés, ils s'élèvent à des taux très élevés.

Aussi les Anglais et les Allemands livrent-ils beaucoup de leurs

ordres *franco* au port de destination, ou tout au moins *franco* à bord au port d'embarquement. Ceci est très important, le destinataire canadien n'ayant absolument aucun moyen de contrôle pour vérifier si les frais de transport continental qu'on lui compte sont exacts ou non. La Chambre de commerce française à Montréal a reçu de négociants canadiens de nombreuses réclamations à ce sujet, et nous avons vu des expéditions grevées pour le transport Paris, de Lyon, ou d'autres points intérieurs, aux ports du Havre et de Bordeaux de frais dépassant de beaucoup le fret du port français au port canadien.

L'envoyeur, c'est-à-dire le fabricant, peut toujours faire faire son transport à meilleur compte que le destinataire, et même s'il ne le faisait qu'au même prix, il devrait le faire pour éviter toute réclamation.

L'emballage est encore un item qui grève de beaucoup les marchandises françaises. De plus, les importateurs canadiens ont été habitués par les fabricants étrangers à des livraisons exemptes de toutes charges, c'est-à-dire franco à bord et franco d'emballage.

Aussi, alors même qu'il s'agira de marchandises françaises égales en qualité et plus avantageuses comme prix que les marchandises anglaises et allemandes, l'importateur canadien donnera la préférence à ces dernières si elles sont livrées sans charge d'emballage et de fret intérieur. Tout raisonnement pour le convaincre que les marchandises françaises sont plus avantageuses serait inutile, car malheureusement l'expérience a prouvé que ces charges détruisaient trop souvent tous les avantages que le prix de vente permettait d'espérer.

Les expéditions bien faites, et faites comme nous venons de le dire, viendraient considérablement en aide aux représentants de fabriques françaises au Canada.

M. SCHWOB,

Président de la Chambre de commerce française de Montréal.

STATISTIQUES

PRÉPARÉES POUR LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE DE MONTREAL
PAR M. JULES HELBRONNER

Mouvement commercial entre le Canada, la France et l'Allemagne

Le développement et la prospérité du Canada sont démontrés par les statistiques du commerce général qui donnent pour 1868 un chiffre de $131,027,532, alors qu'en 1887, ce chiffre s'est élevé à $202,408,047.

Nous avons cru qu'il serait utile pour les commerçants français de connaître le mouvement commercial des deux puissances européennes qui, en dehors de l'Angleterre font les échanges les plus considérables avec le Canada. Nous avons résumé ce mouvement dans les tableaux suivants, donnant les statistiques de 1873 et 1878, limites extrêmes de l'époque de la crise qui a sévi au Canada, puis les statistiques de 1880 à 1887, en vue d'indiquer d'une manière exacte les résultats obtenus par les deux pays, sous le régime de la protection inauguré en 1879-80.

FRANCE

ANNÉES	IMPORTATIONS TAXABLES	IMPORTATIONS EXEMPTES	EXPORTATIONS	COMMERCE GÉNÉRAL	DROITS PAYÉS
1873	$2,023,288		$631,907	$2,055,195	$627,831
1878	1,308,636	76,367	369,391	1,754,394	400,600
1880	1,058,707	57,134	812,829	1,928,670	427,937
1881	1,576,749	54,583	662,711	2,294,043	597,948
1882	1,988,698	108,660	825,573	2,922,931	742,774
1883	2,182,292	134,188	617,730	2,934,210	824,963
1884	1,651,352	118,497	390,955	2,160,804	645,152
1885	1,712,324	223,257	303,309	2,239,890	650,515
1886	1,720,853	254,365	534,363	2,509,581	735,666
1887	1,724,281	349,189	341,531	2,415,001	699,840

ALLEMAGNE

ANNÉES	IMPORTATIONS TAXABLES	IMPORTATIONS EXEMPTES	EXPORTATIONS	COMMERCE GÉNÉRAL	DROITS PAYÉS
1873	$1,099,925		$ 76,553	$1,176,478	$ 334,415
1878	356,650	42,676	122,254	521,580	79,673
1880	403,820	45,971	82,237	532,028	103,156
1881	828,779	105,487	84,932	1,019,198	215,108
1882	1,331,271	148,733	153,114	1,633,118	338,691
1883	1,566,001	243,153	133,697	1,942,851	388,556
1884	1,847,710	128,061	195,575	2,171,346	554,181
1835	1,888,846	232,423	204,075	2,385,344	572,947
1886	1,932,539	222,984	253,298	2,408,821	588,168
1887	3,039,469	195,980	437,536	3,672,985	1,190,267

De 1873 à 1887, les importations françaises au Canada ne se sont élevées que de 18 p.c. environ, alors que celles de l'Allemagne ont presque triplé pendant la même période de temps.

Ce progrès du commerce allemand au Canada, tient a de nombreuses causes.

Premièrement la colonie allemande est de beaucoup plus nombreuse que la colonie française ; de plus les membres de cette dernière disparaissent, dès la seconde génération, dans la masse du peuple canadien-français, et ne conservent que fort peu de relations avec la mère patrie.

Puis, l'Allemagne a fait tout ce qui était nécessaire pour établir solidement son commerce au Canada. Ses agents sont mieux outillés que les nôtres, sont mieux secondés par leurs maisons qui n'économisent aucune dépense pour étudier le pays, ses ressources et ses besoins. Les nôtres sont loin d'être dans des conditions aussi favorables, et beaucoup parmi eux, auraient aussi bien réussi que leurs concurrents s'ils avaient été aussi bien secondés qu'eux.

Enfin l'augmentation en 1880 du tarif douanier, a été défavorable aux articles français ; l'élévation des droits *ad valorem* devant forcément reduire la consommation des articles supérieurs au bénéfice des articles de fabrication inférieure.

L'augmentation des importations allemandes au Canada depuis 1880 est due en grande partie à l'importation des sucres. C'est pendant l'exercice fiscal de 1883, qu'a eu lieu la première importation des sucres bruts allemands : elle était alors de $414,682 et a atteint en 1887 le chiffre de $949,238. On peut donc dire que

l'augmentation de $2,682,819 des exportations de produits allemands taxables, réalisée de 1878 à 1887, se décompose en $949,238 dûs a la mise sur le marché canadiens des sucres allemands et en $1,733,581 dus à l'augmentation de l'importation générale des produits de l'industrie allemande.

Quant à l'augmentation de l'importation française elle n'a été que de $415,645, et comme la valeur des vins importés a été a peu près la même en 1887 qu'en 1878, on peut en conclure que cette somme représente l'augmentation totale des produits taxables de l'industrie française importés au Canada.

Ne pouvant donner un tableau complet du mouvement des importations françaises et allemandes au Canada, nous nous contenterons d'en citer les articles principaux.

TABLEAU des principaux articles taxables importés de France et d'Allemagne en 1878 et 1887 :—

	FRANCE.				ALLEMAGNE.			
	1878 $	1887 $	A augment. D diminut.		1878 $	1887 $	A augment. D diminut.	
Tissus de soie	76,823	107,275	A	30,452	10,087	60,759	A	50,672
Lainages	84,535	207,155	A	122,620	79,720	315,674	A	235,954
Glace, verrerie, etc	10,017	16,365	A	6,348	26,006	143,154	A	117,148
Fourrures	5,590	10,466	A	4,876	10,690	174,454	A	163,764
Tissus de coton	5,293	18,918	A	13,625	5,226	60 596	A	55,370
Cuirs, peaux	125,874	143,914	A	18,040	12	70,992	A	70,980
Bottes, gants, cuirs ouvrés	73,549	26,350	D	47,199	15,223	62,689	A	47,466
Fers bruts et ouvrés	2,175	12,856	A	10,681	27,007	289,461	A	262,454
Modes et fantaisies	152,154	124,173	D	27,981	68,119	132,101	A	63,982
Brosseries	6,136	27,914	A	21,778	5	14,085	A	14,080
Boutons	pas classés	10,037		.....	pas classés	66,843		.....
Faïences et porcelaines	13,294	13,020	D	274	1,945	68,753	A	66,808
Vins mousseux	47,106	108,319	A	61,213	2,260	1,960	D	300

L'augmentation de l'importation au Canada des produits des verreries de l'Allemagne a surtout porté sur les dame-jeanne ($68,000) employées en grande quantité au Canada depuis l'introduction de la fabrication du vinaigre ; sur la verrerie de table, et les objets de fantaisie en verre (verrerie de table et de Bohême $35,000).

L'augmentation des fourrures allemandes porte sur les peaux préparées et les peaux confectionnées. Les peaux brutes qui entrent en franchise et ne figurent pas dans notre tableau, ont subi pour l'Allemagne une augmentation de $117,365.

L'augmentation des tissus de coton allemands porte surtout sur les tissus de tricot.

En fer et acier ouvrés, nous ne signalerons dans les importations allemandes de 1887 que les produits dont l'importation a dépassé $10,000.

Roues de wagons	$33,276
Poutres laminées, fer à côte et fer angulaire et en en T, en acier ou en fer et acier	11,388
Patins	21,983
Tubes et tuyaux de fer ou acier	33,131
Fils de fer couverts et non couverts	48,753
Coutellerie	37,862
Bandages de roues de locomotives en acier ou acier Bessemer à l'état brut	21,313

En modes et fantaisies la diminution des importations françaises est due en grande partie à celle des fleurs et plumes pour modes, qui est tombée de $54,301 en 1878, à $29,881 en 1887, soit un écart de $24,440. L'augmentation des importations allemandes tient à celle des galons, soutaches, passementeries, etc., qui est de $30,005, et à celle des jouets qui s'élève à $54,000. Par contre, l'importation des articles allemands classés comme modes et fantaisies a diminué.

Le mouvement des autres articles mentionnés dans le tableau ci-dessus, n'a besoin d'aucune explication ; celui des tissus de soie et de laine, dont nous avons pu donner l'ensemble, ne peut cependant être détaillé vû les modifications apportées dans la classification de 1878 à 1887.

Nous signalerons particulièrement le mouvement d'importation des bottes, gants et cuirs ouvrés ; la France vend $47,000 de moins en 1887 qu'en 1878, alors que les ventes de l'Allemagne s'élèvent de $47,000 de 1878 à 1887 ! Tout commentaire est inutile.

Le commerce allemand augmente d'année en année au Canada dans de grandes proportions, alors que celui de la France ne fait que des progrès insignifiants. En outre des avantages signalés dans le rapport de la chambre de commerce, les importateurs de marchandises allemandes connaissent et exploitent merveilleusement les complications du tarif douanier canadien. Ils savent importer leurs marchandises afin qu'elles soient classées sous la clause la plus avantageuse du tarif et à cette connaissance doit être attribué le percentage des droits de douane payés par les marchan-

dises allemandes, qui en tout temps a été de beaucoup moins élevé que celui acquitté par les marchandises françaises.

Ainsi dans cet ordre d'idées, nous signalerons les chiffres suivants, indiquant les droits payés par la France et l'Allemagne sur les emballages :

FRANCE.

	IMPORTATIONS TAXABLES.	EMBALLAGES.	DROITS.
	$	$	$
1878	1,308,636	51,085	8,940
1887	1,724,281	30,837	6,240

ALLEMAGNE.

1878	356,650	6,502	1,137
1887	3,039,469	1,287	257

Ainsi les droits de douane acquittés par la France sur l'emballage de ses produits, s'élèvent à $6,240, pour une valeur totale de $1,724,000, alors que l'Allemagne, sur un chifire de $3,039,469, ne paie rien ou à peu près.

Ceci tient en grande partie à ce que les fabricants allemands livrent leurs produits franco de port et d'emballage sous vergue à Hambourg ou Anvers, et même dans certains cas, franco Montréal.

Les fabricants français ne veulent pas se plier à ces exigences, aussi leurs factures portent-elles l'emballage, et la mention livrable à Paris ou à telle gare. Or, la douane canadienne prélève non-seulement un droit d'entrée sur les emballages, mais elle en prélève un sur le coût du transit du point d'envoi au port d'embarquement, (*Sec. 9 de la consolidation des tarifs douaniers de 1879 à 1886*), et nous avons connaissance d'une expédition de vins de Champagne qui a dû payer 30 p. c. de droits sur le montant payé pour le transport par chemin de fer d'Epernay au Havre.

SUCRES ALLEMANDS

Avant de terminer ce rapport, nous croyons devoir indiquer le mouvement de l'importation des sucres allemands au Canada, depuis 1883. Nous donnons ce mouvement suivant les entrées de douane, faites sous le tarif en vigueur de 1880 à 1886, et sous le tarif de 1887. Les détails de ce tableau sont, dans notre opinion,

suffisants pour renseigner les intéressés sur la valeur et la nature de l'importation des sucres allemands au Canada.

IMPORTATION DES SUCRES BRUTS ALLEMANDS AU CANADA

1883 à 1886.

DROITS.

AD VALOREM.
32½ p. c.
27½ p. c.
27½ p. c.
30 p. c.

SPÉCIFIQUE
(a) 1 c. par lb.
(b) ¾ c. par lb.
(c) ½ c. par lb.
(d) ¼ c. par lb.

	ENTRÉES QUANTITES, LBS.	VALEUR $	DROITS $
ANNÉE 1883.			
Sucre au-dessus du No. 14 type hollandais de couleur (*a*)	2,210	153	75
Sucre égal au No. 9 et non au-dessus du No. 14. T. H. (*b*)	320,744	14,260	6,683
Sucre au-dessous du No. 9. T. H. (*c*)	.....	.....	.....
Total	lbs. 322,954	$14,413	$6,758
ANNÉE 1884.			
Audessus du No. 14	.....	.....	.....
Egal au No. 9 et non au-dessus du No. 14	16,590	667	324
Au-dessous du No. 9	5,261,250	190,276	78,655
Au-dessous du No. 9 importés non directement (*d*)	8,403,785	282,565	126,788
Total	lbs. 13,681,625	$473,508	$205,767
ANNÉE 1885.			
Au-dessus du No. 14	7,715	194	140
Egal au No. 9, etc	5,720,372	162,031	87,461
Au-dessous du No. 9	10,117,832	249,041	119,075
Au-dessous du No. 9 importés non directement	108,834	3,416	1,568
Total	lbs. 15,954,753	$414,682	$208,244
ANNÉE 1886.			
Au-dessus du No. 14	.....	.....	.....
Egal au No. 9, etc	5,068,949	171,385	85,147
Au-dessous du No. 9	7,423,967	181,371	86,996
Au-dessous du No. 9 importés non directement	1,221,938	38,339	17,611
	13,714,854	391,095	189,754
Nouveau tarif	585,912	19,309	11,337
Total	lbs. 14,300,765	$410,404	$201,091

IMPORTATION DES SUCRES BRUTS ALLEMANDS DU 1 JUILLET 1886 AU 30 JUIN 1887.

Sucre, mélado, mélado concentré, suc de cannes concentré, melasses concentrées, suc de betterave concentré et concréfié, importés directement du pays de production pour le raffinage seulement non au dessus du No. 14, type hollandais en couleur et de 86° à l'épreuve du polaryscope et

Droits spécifiques par 100 lbs.				Quantités lbs.	Valeur $	Droits $
1.53⅓	— au dessous de		87°	496,240	11,918	7,774
1.59⅔	87°	"	88	2,704,704	65,761	43,275
1.60	88	"	89	284,630	6,753	4,648
1.63⅓	89	"	90	2,210,220	43,011	36,836
1.66⅔	90	"	91	943,765	23,756	16,296
1.70	91	"	92	1,412,189	31,877	24,477
1.73⅓	92	"	93	10,006,061	271,146	176,773
1.76⅔	93	"	94	13,219,331	358,325	237,947
1.80	94	"	95	4,513,954	112,898	82,755
1.83⅓	95	"	96	824,012	23,793	15,382

IMPORTÉS NON DIRECTEMENT.

Mêmes droits spécifiques que pour les importations directes, avec une surcharge de 7½ p. c.	88° au dessous de		89°	218,846	5,356	3,764
	89	"	90	426,507	9,006	7,661
	90	"	91	111,335	3,107	2,034
	93	"	94	281,493	9,290	5,446
	Total			37,515,086	$949,238	$646,169

La classification des droits de douane commence au 70° du polaryscope, ce droit est pour les sucres marquant 70° et au-dessous de $1.00 par 100 lbs, avec augmentation de 3⅓c. par degré en montant, jusqu'au 98° qui paie $1.93⅓ par 100 lbs. Les importations faites non directement des pays de production paient une surtaxe de 7¼ p. c.

LES VINS FRANCAIS AU CANADA

Depuis de longues années, la presse canadienne demande la réduction des droits de douane imposés au Canada sur les vins français, et cela surtout depuis 1880, date de l'application du nouveau tarif. Cette demande est principalement faite dans la province de Québec, dont les 6/7 de la population sont de race française.

l'I) En compensation de l'abaissement des droits sur les vins français, vie Canada demande à être traité par la France sur le pied de la nation la plus favorisée.

Nous n'avons pas à nous occuper actuellement de cette proposition, dont l'importance est de beaucoup au dessus d'un modeste rapport de statistiques, et nous nous contenterons de démontrer, à l'aide de documents officiels (livres bleus et recensements), que l'augmentation des droits de douane sur les vins français a été aussi préjudiciable au Trésor canadien qu'aux producteurs français.

Il faut premièrement reconnaître que les droits imposés sur les vins ne constituent nullement un droit de protection, mais simplement une source de revenu : le Canada ne pouvant nullement être compté au nombre des pays vinicoles.

Les droits de douane sur les vins ont, au Canada, subi trois modifications depuis 1871. En 1875, on introduit une classification par degré d'alcool, classification qui n'existait pas avant cette date, mais les vins ne sont, jusqu'en 1879, divisés qu'en deux classes : ceux contenant 20 p. c. d'alcool et au dessous et ne valant pas plus de 48c. par gallon, et ceux ne rentrant pas dans cette catégorie.

En 1879, le tarif actuel est mis en force, et les vins (non mousseaux) sont frappés d'un droit *ad valorem* de 30 p. c. et d'un droit spécifique de 25c. par gallon pour les vins renfermant 25 p. c. d'alcool, ou moins, de preuve (hydromètre Sykes) et d'un droit additionnel de 3c, par degré au dessus de 25 p. c. jusqu'à 40 p. c.

Cette échelle de droits peut se traduire comme suit :

Sykes.	Centigrade.	Droit spécifique par gallon.	
26	14.9	25c.	Plus 30 p. c. *ad valorem.*
27	15.5	28	
28	16.1	31	
29	16.7	34	
30	17.2	37	
31	17.8	40	
32	18.4	43	
33	18.9	46	
34	19.5	49	
35	20.1	52	
36	20.7	55	
37	21.3	58	
38	21.8	61	
39	22.4	64	
40	2.29	67	

Nous avons résumé dans le tableau suivant le mouvement r l'importation des vins non mousseux au Canada, de 1871 à 188 et le mouvement des importations faites directement de France.

TABLEAU COMPARATIF DES IMPORTATIONS DE VINS (NON MOUSSEUX) DE LA FRANCE ET DES AUTRES PAYS.

	IMPORTATIONS TOTALES.	IMPORTATIONS DE LA FRANCE.		
		Quantité	Valeur	Droits
	Gallons	Gallons	$	$
1871.....	574,000	242,000	145,583	66,674
1875.....	464,000	154,000	115,992	68,630
1880.....	311,000	77,000	85,768	54,258
1887.....	433,526	104,243	100,925	57,832

Ainsi l'importation française directe, qui était de 242,000 gallons en 1871, et s'était élevée à 351,834 gallons en 1874, tombe à 154,000 gallons en 1875, et à 77,000 gallons en 1880, première année de l'application du tarif actuel.

Nous dirons de suite qu'on ne peut avancer que ce tarif a d'une manière quelconque détourné l'importation directe des vins français, au profit du transit par l'Angleterre, attendu que les droits sont les mêmes pour les produits expédiés des deux pays ; et que de plus les statistiques canadiennes nous prouvent que l'Angleterre a été encore plus frappée que la France, puisque ses expéditions de vins au Canada sont tombées de 115,000 gallons en 1871, à 39,122 en 1887.

Le tarif de 1879, appliqué en 1880, a certainement été des plus désavantageux aux intérêts des vignerons français. Ce sont eux surtout qui, à chaque changement du tarif, ont été atteints, puisque l'importation directe des vins français, représentant 42 p. c. de l'importation totale en 1871, ne représentait plus que 33,1. p. c. en 1875, pour tomber à 24,7 p. c. en 1880, et à 24 p. c. en 1887.

Le trésor canadien a-t-il en quoique ce soit bénéficié de l'augmentation des droits de douane sur les vins ? Nullement ; puisqu'il encaissait sur les vins français $66,674 de droits en 1871, alors qu'avec une manipulation beaucoup plus coûteuse, la douane n'a encaissé que $57,832 en 1887.

La perte réelle faite par le Trésor Canadien est de beaucoup plus considérable que l'écart que nous relevons entre les recettes de 1871 et 1887.

En effet, dans les statistiques du Département du Revenu de

l'Intérieur, nous trouvons que la consommation des alcools, bière vin a été, par tête, de 1861 à 1886, de :

ANNÉES	ALCOOLS	BIÈRE	VIN
	Gallon	Gallon	Gallon
1861	1,621	1,973	0,098
1868	1,604	2,269	0,174
1869	1,124	2.290	0,115
1870	1,434	2,163	0,195
1871	1,578	2,490	0,259
1872	1,723	2,774	0,257
1873	1,682	3,188	0,238
1874	1,994	3,012	0,288
1875	1,394	3,091	0,149
1876	1,204	2,454	0,177
1877	0,975	2,322	0,096
1878	0,960	2,169	0,096
1879	1,131	2,209	0,104
1880	0,715	2,248	0,077
1881	0,922	2,393	0,099
1882	1,009	2,747	0,120
1883	1,090	2,882	0.135
1884	0,998	2,924	0.117
1885	1,126	2,639	0,109
1886	0,711	2,838	0,110

Ainsi la consommation du vin par tête avait triplé de 1861 à 1874. A la première élévation des droits en 1875, le mouvement de progression fait place à un mouvement de recul, et la mise en force du tarif actuel fait, en 1880, tomber la consommation de 12 p. c. au dessous de ce qu'elle était en 1861. De 1880 à 1887, elle s'est relevée, mais elle n'est encore que de 11 p. c. au dessus de celle de 1861.

Cette dernière progression réalisée en face d'un tarif presque prohibitif, est la preuve la plus convaincante que nous puissions donner du développement considérable que prendra l'importation des vins français au Canada, du jour où les droits seront abaissés.

Quelle a été la perte probable qu'a fait subir au Trésor canadien la diminution de la consommation du vin ? Elle est facile à établir.

En 1874, la consommation du vin au Canada était de 0,288 par tête, soit le percentage le plus élevé de 1861 à 1886, mais nous préférons, pour rester dans la moyenne, prendre pour base de calcul un percentage moins élevé, celui de 1871, daté d'un des recensements décennaux ; en 1871, cette consommation était de 0,259.

En 1887, la population étant évaluée à 4,856,226 âmes, la con-

sommation totale de vin basée sur celle de 1871, aurait été de 1,257,762 gallons.

Nous pourrions avec justice prétendre que le percentage des importations de vins français qui a baissé à chaque changement de tarif, se serait au moins maintenu sans ces changements ; cela nous permettrait d'évaluer l'importation française à 42 p. c. de l'importation totale ci-dessus.

Nous préférons, pour ne pas être taxé d'exagération, adopter le percentage de l'importation des vins français en 1886, ainsi que leur valeur déclarée, admettant du reste que l'augmentation de la population dans les provinces de l'Ouest a dû certainement augmenter la proportion de la consommation des vins plus montés en alcool que les vins français.

Basant nos probabilités d'importation comme nous venons de l'établir, nous trouvons que l'importation directe des vins français (non mousseux) au Canada, en 1887, aurait dû être de 303,000 gallons d'une valeur de $290,000 et aurait dû payer en droits de douane (tarif de 1871, 25 p. c. *ad valorem*, et 10c. par gallon) une somme de $101,500, alors que sur les vins français la douane n'a, en 1887, avec son tarif élevé, encaissé que $57,832.

Et pour prouver que notre calcul est établi sur les bases les plus raisonnables, nous nous contenterons de dire qu'en 1874, l'importation directe des vins français avait été de 351,834 gallons, d'une valeur de $210,782, et ayant payé $123,845 de droits.

La douane canadienne ne peut prétendre qu'elle a compensé le déficit qu'elle a éprouvé sur l'entrée des vins français non mousseux, par une augmentation sur l'ensemble des importations des vins ; le tableau suivant de ses recettes sur les vins, de 1871 à 1887, indiquant le montant des droits prélevés sur la totalité des importations de vins, pendant cette période, ne permettrait pas de soutenir un pareil raisonnement.

DROITS DE DOUANE PRÉLEVES SUR LES VINS A LEUR ENTRÉE AU CANADA DE 1871 A 1887.

ANNÉES	VINS NON-MOUSSEUX	VINS MOUSSEUX	TOTAL
1871	.....	.....	$195,101
1872	.....	.....	247,350
1873	.....	.....	242,900
1874	$316,033	$8,990	325,023
1875	135,161	25,523	160,684
1876	310,155	38,780	348,935
1877	226,138	89,857	315,995
1878	180,225	27,340	207,565
1879*	.....	.....	234,026
1880	189,717	34,669	224,386
1881	263,366	58,021	321,387
1882	314,712	90,783	405,495
1883	347,478	90,463	437,941
1884	301,394	74,591	375,985
1885	287,328	59,090	346,818
1886	271,138	63,997	335,135
1887	251,904	72,573	324,477

On voit que les recettes des droits de douane sur les vins non mousseux ne se sont élevées de 1874 à 1887, qu'une fois au-dessus de celles de 1874 ; cela en 1883. Depuis 1883, elles n'ont fait que décroître, pour tomber en 1887, à 20 p. c. au-dessous de ce qu'elles étaient en 1874.

Nous n'avons pas à nous occuper des vins mousseux, d'une consommation limitée, n'ayant nullement souffert de l'élévation des droits et qui au point de vue des masses ne nous intéressent nullement.

Mais si nous appliquions à la totalité de la consommation des vins, les calculs que nous avons employés pour établir la consommation probable des vins français, nous trouverions en nous basant toujours sur la consommation modérée de 1871, et sur le prix moyen des entrées de 1887, que la douane aurait pu encaisser en 1887, sur les vins non mousseux en imposant les droits de 1871, (25 p. c. *ad valorem* et 10 c. par gallon) une somme de $308,151, soit environ 22 p. c. de plus qu'elle n'a réellement encaissé.

Enfin, si l'on considère que le Canada est prospère et de beaucoup plus riche qu'en 1871, on peut affirmer que l'élévation des

* Les statistiques douanières n'indiquent pas séparément l'entrée des vins mousseux pour cette année.

droits de douane sur les vins non mousseux, et surtout sur les vins de Bordeaux contenant moins de 26 p. c. d'alcool (Sykes) a eu pour effet non seulement de diminuer considérablement les importations de vins français, mais encore de diminuer les recettes de la douane.

La suppression du droit spécifique ou du droit *ad valorem* aurait pour effet immédiat de développer les relations commerciales avec la France et d'augmenter les recettes de la douane canadienne.

De grands efforts sont faits au Canada pour diminuer la consomtion de l'alcool ; ces efforts sont loin d'être sans résultats, comme on peut s'en convaincre par le tableau comparé de la consommation par tête, publié ci-dessus. Mais la diminution de la consommation de l'alcool a été réalisée au bénéfice de celle de la bière. Or, il y a, surtout dans la Province de Québec, une opinion bien établie que le vin à bon marché diminuerait la consommation de l'alcool et de la bière, pour le plus grand bien de la santé et de la morale publiques.

Avec de tels alliés, et la démontration mathémathique des pertes qu'a fait éprouver au trésor canadien l'élévation des droits sur les vins non mousseux, nous sommes d'avis qu'il serait possible d'obtenir tout au moins le retour au tarif de 1871, d'autant plus que cet abaissement de droits ne nuirait en rien à l'industrie nationale.

Comment augmenter la consommation des vins français au Canada

---

Avant de terminer nous ferons remarquer que si les négociants français veulent augmenter la consommation du vin au Canada, ils devront, avec ou sans changement de tarif, étudier les besoins et la manière de vivre du pays et se conformer à ses usages. Jusqu'ici, on n'a pour ainsi dire rien fait pour présenter au grand public, à la petite bourse, aux vrais consommateurs importants du pays, un vin convenable, bon, pur et à bas prix.

Les marchands de vins au Canada, à de rares exceptions près, se connaissent peu en vins, tout au moins dans la manière de les traiter et cela se conçoit. Leur commerce se fait parmi une clientèle assez restreinte, clientèle bourgeoise, pouvant payer des prix assez élevés et consommant des vins de choix importés pour la plupart en bouteilles. Dans cette clientèle, la diminution des droits de douane, tout en aidant à augmenter la consommation, n'aura pas de grands résultats.

Mais si les négociants français voulaient faire le nécessaire pour mettre leurs vins à la portée des ouvriers et des petits bourgeois, les résultats qu'entraînerait l'abaissement du tarif seraient considérables.

Pour atteindre l'ouvrier et le petit bourgeois, il faudrait établir dans les grandes villes une maison, ou s'entendre avec une maison déjà établie, pour livrer à domicile au gallon, ou même à la bouteille, un vin de bonne qualité et bon marché.

La vente au gallon, en cruche, supprimant la main d'œuvre et le coût de l'embouteillage, mettant le consommateur en communication presque directe avec le producteur, donnerait un résultat des plus satisfaisants pour tous : douane, marchands et consommateurs.

Il est à notre connaissance qu'à Montréal et à Québec des Français ont essayé timidement de ce système, il y a quelques années, et que deux d'entre eux qui ont eu assez de courage et de fonds, pour établir leur clientèle, sont aujourd'hui en pleine prospérité.

Secondés comme d'autres agents le sont, ces marchands français auraient établi de fortes maisons et auraient de beaucoup developpé l'importation des vins français au Canada.

Il faut que les négociants français abandonnent toute idée de grandes ventes bourgeoises de vins en pièce ou même en feuillette. Les maisons au Canada ne sont pas construites de manière à pouvoir contenir une réserve de vins ; il n'existe que peu de caves, et les propriétaires qui en ont dans leurs immeubles, y regarderont à deux fois avant d'y laisser leurs vins, l'hiver, sans les chauffer. Quant aux petits consommateurs, ils ne songeront jamais à faire emplète d'une feuillette.

L'augmentation de la consommation des vins et des recettes de douane résultant de l'abaissement des droits de douane n'est plus une théorie, c'est un fait acquis et prouvé par les statistiques anglaises. Les douanes de la Grande-Bretagne ont considérablement augmenté leurs recettes sur les vins, du jour où les droits sur les vins français ont été abaissés à 6d. le gallon.

Nous croyons que les intéressés pourraient facilement convaincre les autorités canadiennes des avantages qu'aurait pour le Canada la mise en pratique de la théorie inaugurée, il y a de longues années en Angleterre.

Ceci acquis, l'augmentation de la consommation des vins français au Canada dépendra uniquement de l'esprit d'entreprise des négociants français.

JULES HELBRONNER,

Du journal LE PRIX COURANT.

RAPPORT.

PAGES

Rapport..... 3
Emigration..... 7
Ligne Bossière..... 8
Des représentations..... 10
Travaux Publics..... 12
Commissionnaires..... 13
Expéditions..... 14

STATISTIQUES

Mouvement commercial entre le Canada, la France et l'Allemagne..... 16
Sucres allemands..... 20
Les vins français au Canada..... 22
Comment angmenter la consommation des vins français au Canada..... 29